

CIVERA BUSINESS SERVICES

■ Recurso Gratuito · Para Contractors Hispanos en Florida

Checklist de Florida Sales Tax para Contractors

Determina si eres **Real Property Contractor** o **Retail Dealer**
y evita multas del FL DOR de hasta \$80,000+

QUÉ ENCONTRARÁS

- ✓ Árbol de decisión visual
- ✓ Checklist Real Property
- ✓ Checklist Retail Dealer
- ✓ Use Tax + County surtax
- ✓ Red flags de audit

SOBRE CIVERA

Firma boutique bilingüe
Especialistas en Contractors
Cape Coral · Fort Myers
Bookkeeping · Job Costing
Sales Tax · Payroll · 1099s

POR QUÉ IMPORTA ESTA CLASIFICACIÓN

Florida tiene una regla específica para contractors que es distinta a casi cualquier otra industria. Mientras un restaurante o tienda simplemente cobra sales tax sobre lo que vende, un contractor puede:

- **NO cobrar sales tax** al cliente final, pero pagar sales tax al comprar materiales (Real Property)
- **SÍ cobrar sales tax** al cliente final, comprando materiales con resale certificate (Retail Dealer)
- Una combinación de ambas, dependiendo del tipo de proyecto

■ El daño real cuando clasificas mal

Un contractor que opera 5 años con clasificación incorrecta puede acumular **\$20,000-\$80,000 en sales tax adeudado más intereses** al FL DOR cuando un audit lo descubre. Es uno de los problemas que más destruye negocios de construcción pequeños.

El 70% de los contractors hispanos en Florida opera con clasificación incorrecta porque:

1. **Nadie se los ha explicado bien en español.** El FL DOR tiene mucha info, pero técnica y en inglés.
2. **QuickBooks por default cobra sales tax.** Si nadie configura tu QBO para Real Property, te lo cobra automáticamente.
3. **"Todos lo hacen así".** El primo o el amigo que te ayudó tampoco sabía bien.
4. **Audit es invisible hasta que llega.** Operas 3-5 años pensando que está bien, hasta que el FL DOR te audita.

■ Buena noticia

Una vez que entiendes la clasificación correcta y la implementas, es mantenimiento simple. Esta guía te lleva paso a paso. Y si después de leerla todavía tienes dudas, agenda una consulta gratis y revisamos tu caso específico.

PASO 1 · DECISIÓN CLAVE

¿Eres Real Property Contractor o Retail Dealer?

Responde estas 4 preguntas en orden. La PRIMERA respuesta que coincida determina tu clasificación.

1. ¿Tu contrato con el cliente es lump-sum (precio total fijo, sin separar materiales y labor)?

SÍ → Eres Real Property Contractor

NO → Continúa con la pregunta 2

2. ¿Lo que entregas se vuelve parte permanente del inmueble (techo, paredes, plomería estructural)?

SÍ → Eres Real Property Contractor

NO → Continúa con la pregunta 3

3. ¿Vendes productos prefabricados e incluyes instalación (cabinets, ventanas, appliances)?

SÍ → Eres Retail Dealer with Installation

NO → Continúa con la pregunta 4

4. ¿Separas materiales y labor explícitamente en la factura, con sales tax sobre los materiales?

SÍ → Eres Retail Dealer (probablemente)

NO → Reagrupa: si nada de lo anterior aplica claramente, agenda consulta para tu caso

■ Clave para identificar tu clasificación

La **mayoría de contractors** generales (techos, remodelaciones completas, pintura, plomería estructural, eléctrico, HVAC, pisos) son **Real Property Contractors**. La excepción son los que **venden productos específicos** con instalación (cabinets, vanity tops, ventanas, equipos HVAC en paquete).

SI ERES REAL PROPERTY CONTRACTOR

Checklist Real Property

Aplica si das contratos lump-sum y haces mejoras permanentes al inmueble. Esta es la clasificación más simple.

1. Compras de materiales

Pagas sales tax al comprar materiales en Home Depot, Lowe's, ferretería, etc. El sales tax que pagas es parte del costo del proyecto.

2. Facturación al cliente

NO cobras sales tax al cliente final. Tu factura muestra el precio total del proyecto sin desglosar sales tax separadamente.

3. Tipo de contrato

Usas contratos lump-sum (un precio total fijo). Evitas itemizar materiales y labor por separado en la factura final, para no cambiar tu clasificación accidentalmente.

4. Resale certificate

NO uses resale certificate al comprar materiales. Si lo usas siendo Real Property Contractor, técnicamente es fraude tributario.

5. Registro con FL DOR

Generalmente NO necesitas registrarte como dealer (Form DR-1). La excepción: si haces ventas separadas de materiales o productos.

6. DR-15 filings

NO tienes que presentar Form DR-15 mensual/trimestral, salvo que también operes como Retail Dealer en algunos proyectos.

7. Documentación

Guarda recibos de TODAS las compras de materiales — incluyendo el sales tax pagado. Son tu prueba de cumplimiento si te audita el FL DOR.

8. Use Tax (importante)

Si compras materiales fuera de Florida sin pagar sales tax (online, otro estado), DEBES pagar use tax al FL DOR. Esto aplica incluso siendo Real Property Contractor. Detalles en página 6.

SI ERES RETAIL DEALER WITH INSTALLATION

Checklist Retail Dealer

Aplica si vendes productos específicos al cliente y los instalas (cabinets, ventanas, appliances, etc.). Más complejo que Real Property pero permite usar resale certificate.

1. Registro con FL DOR (Form DR-1)

Debes registrarte primero como dealer en floridarevenue.com. Toma 3-5 días hábiles. Recibes tu Florida Sales Tax Number.

2. Resale certificate

Una vez registrado, recibes annual resale certificate. Lo presentas a tus proveedores para comprar materiales SIN pagar sales tax.

3. Facturación al cliente

Cobras sales tax al cliente sobre el precio de los productos (cabinets, ventanas, etc.). El labor de instalación NO es taxable (en muchos casos).

4. Cálculo del sales tax

Florida state rate = 6%. Más county discretionary surtax (varía por condado del cliente, no del negocio). Detalles en página 6.

5. Form DR-15 filings

Debes presentar Form DR-15 según frecuencia asignada por FL DOR (mensual >\$1,000/mes en sales tax, trimestral \$200-1,000, anual <\$200). Filing es electrónico.

6. Reportar correctamente

En el DR-15 reportas: ventas brutas, ventas exentas, ventas taxables, sales tax cobrado, use tax adeudado, surtax local.

7. Mantener registros

Guarda copias de TODAS las facturas con sales tax cobrado, resale certificates de tus proveedores, y facturas de compras out-of-state (para use tax).

8. Plazo de filing

Mensual: día 20 del mes siguiente. Trimestral: día 20 del mes siguiente al cierre del trimestre. Late filing penalty: 10% del impuesto adeudado por mes.

9. Contratos mixtos

Si haces tanto Real Property como Retail Dealer (ej: un GC que también vende countertops), necesitas contabilidad separada por proyecto. QuickBooks Plus con Classes funciona bien.

USE TAX, SURTAX, Y AUDIT TRIGGERS

Lo que el 90% no sabe

Use Tax (aplica a TODOS, incluyendo Real Property)

Use tax aplica cuando compras materiales **fuera de Florida sin pagar sales tax** (online de un vendedor que no cobra FL sales tax, o compras en otro estado). Tienes obligación de declarar y pagar use tax al FL DOR (mismo rate que sales tax + surtax local).

County Surtax (verificar cada año fiscal)

Sobre el state rate de 6%, los condados pueden agregar discretionary sales surtax. Aplica solo a los **primeros \$5,000 de cada single sale**. Cobra el surtax del condado donde está el cliente.

Condado SW Florida	Surtax	Total con state 6%	Notas (verificado DR-15DSS 2026)
Lee (Cape Coral, Fort Myers)	0.5%	6.5%	Expira 31 dic 2028
Collier (Naples)	0%	6.0%	Sin surtax local actualmente
Charlotte (Punta Gorda)	1%	7.0%	Expira 30 dic 2026 (sujeto a renovación)
Hendry (LaBelle)	1.5%	7.5%	1% small county + 0.5% school capital
Glades (Moore Haven)	1%	7.0%	Expira 31 dic 2031

✓ **Datos verificados:** tabla actualizada al Form **DR-15DSS calendar year 2026** publicado por FL DOR (noviembre 2025). Para verificación periódica, consulta floridarevenue.com. Los discretionary sales surtaxes pueden ser extendidos por voto local — Charlotte County en particular puede cambiar después de diciembre 2026.

Red flags que disparan audit del FL DOR

- **Cobrar sales tax inconsistentemente** (un proyecto sí, otro no, sin lógica clara)
- **Usar resale certificate sin estar registrado** como dealer (es fraude técnicamente)
- **Compras grandes out-of-state** sin reportar use tax
- **Sub-reportar ventas** en DR-15 vs lo que muestran tus depósitos bancarios
- **No filing DR-15** después de registrarte (genera "estimated assessment")
- **Cliente reporta** que cobraste sales tax y nunca lo recibió de regreso (refunds inconsistentes)

¿Identificaste algún problema en tu situación actual?

No estás solo — el 70% de contractors hispanos tienen al menos un issue. La buena noticia: es corregible si actúas antes de un audit. Agenda una consulta gratis y revisamos tu caso específico.

■ civerabusinessservices.com · ■ [WhatsApp 239-486-1376](https://www.whatsapp.com/business/civera)

Esta guía es informativa y educativa. No constituye asesoramiento fiscal o legal profesional. Las reglas del FL DOR pueden cambiar — verifica siempre con floridarevenue.com o con un profesional antes de actuar. Civera Business Services no se hace responsable de decisiones tomadas únicamente con base en esta información.